



## 央行降息后

# 中长期理财产品较受追捧

本刊 综合

央行再次降息后，银行存款的利息更少了，虽然银行理财产品的收益率也在走下坡路，但依然难挡市民购买的热情，尤其是中长期理财产品更是受到市民追捧。

### 理财产品广受关注

“手中有些闲钱，以前都存在银行里了，但现在一年期存款利息才3.25%，实在太低了。”在一家企业工作的王女士介绍。央行一调息，王女士

就接到银行发来的理财产品发售信息。她说，为了高一点的投资收益，收到信息的当天她便去银行咨询了，银行的理财经理向她表示，当天收益较高的中长期理财产品已全部售罄，第二天发售的理财产品收益率也还不错，但买的人也不会少，必须尽早购买才有可能买到。

“没想到，第二天9点钟银行刚开门的时候就有人在咨询购买了。”王女士发现，一大早来咨询购买的人无一例外，都是冲着这份预期年化收益率为4.35%的半年期保本理财产品而来。“忙

了半天，总算买到了。”王女士说，这款半年期理财产品以前的预期收益率在5.2%左右，相比两次降息前，目前的收益率已经是大大缩水了。

### 期限越长卖得越快

据了解，受接连两次降息的影响，这段时间，中长期理财产品的销售变得较为火爆。一位银行理财经理介绍，以往的理财产品都是短期产品好卖，现在则不同了，期限越长越好卖，预期收益率稍微好一点的中长期理财产品更是受

到市民青睐。

“降息后这几天打电话咨询理财产品的客户突然多了起来。以往每天有十多个电话咨询理财产品，现在多了一倍也不止。”

一家国有银行网点大堂经理也表示，由于市民对央行未来降息降准的预期增加了，所以客户现在更加倾向于购买中长期的理财产品，而且期限最长的往往也是卖得最快的。

### 理财产品收益走低

银行降息、股市疲软、国债难买、楼市限购……理财产品成

了很多市民手中闲散资金狭窄的去处。不过，理财产品的好景也难长远。央行不到一个月时间内的两次降息，理财产品的预期收益率也随之相应下调。

根据统计，自6月8日央行降息后，各期限人民币债券与货币市场类理财产品收益率和5月份相比平均下滑0.16%；外币债券与货币市场类理财产品降幅在0.1%左右。

“稳定的投资收益越来越低了，家里有些余钱，怎样才能保值增值不缩水呢？”和王女士一样，不少市民心里发出这样的感叹。



## 济宁中行 举办出国留学招生说明会

本报讯 近年来，出国留学越来越受到家长和学生的欢迎，特别是高考结束后，更是迎来了出国留学高峰期。为满足学子出国留学需求，日前，中国银行济宁分行与加成留学成功举办了“美加英澳出国留学招生说明会暨高考之后留学”讲座。

中国银行济宁分行理财经理现场介绍了中国银行的出国金融一站式服务及特色，加成留学的规划专家针对美加英澳四国教育体制及不同专业、不同排名的大学申请要求和流程等进行了

生动的讲解。整个讲座到场100余名客户，场面异常火爆，9点开始的讲座8点就有客户在门口等候，本该11点半结束的讲座，12点半还有客户围在专家面前提问，迟迟舍不得离开。

选择出国留学除了需要大量资金外，更要选择有实力的银行和信得过的留学服务机构。中国银行出国金融服务高效整合丰富的个人国际金融产品和服务，为您提供高效、便捷的出国金融服务，一次解决所有出行繁杂琐事，真正做到一站称心，全程无忧！(张妍)



恒久发展 丰裕社会

# 强化金融支持 助力小微企业成长

恒丰银行济宁分行自2010年4月份成立以来，在省、市银监局的监督指导下，致力于服务地方民生、支持地方经济发展，自身规模效益不断扩增，在支持小微企业方面更是走在系统内和地方同业的前列，取得了良好的经济效益和社会效益，受到了当地政府和小微企业业主的好评。

在小微企业授信支持方面，两年来，恒丰银行济宁分行已累计向近300户小微企业发放流动资金贷款14.94亿元；为英龙电动车等159户小微企业累计发放银行承兑汇票45.78亿元，其中授信敞口18.87亿元；为广通物流等80户企业办理国内信用证5.85亿元，其中授信敞口2.81亿元；为天虹汽车等61户企业办理商业承兑贴现业务8.8亿元，其中授信敞口7.85亿元。两年来，恒丰银行济宁分行小微企业客户从无到有，企行小微企业授信客户188户，累计授信敞口支持46.71亿元，有力的支持了全市小微企业的开展。

### 明确定位 重点支持小微企业

小微企业数目占到我国企业总数的90%以上，是我国国民经济发展的主要力量。小微企业的蓬勃发展对于提高地方经济发展水平，提高就业改善民生、促进和谐社会构建都有重要意义。恒丰银行济宁分行通过对济宁金融市场的调查和分析发现，济宁企业规模存在“两头大、中间小”的特点，也就是大型企业比较集中，中型企业少，小微型企业多。对于大型企业，恒丰银行济宁分行更信贷规模、资本金约束等因素影响，在对大型企业的授信支持上不具优势。而发展小微企业授信业务具有贷款集中度低、期限结构短、占用监管资本低等优点，因此开业以来，恒丰银行济宁分行一直致力于推动当地小微企业发展壮大，根据济宁区域经济发展特色，对小微企业金融服务实施专项政策，推行“以大促小、集群开发”的金融服务模式，并不断创新担保方式、拓宽融资渠道，有力助推了小微企业的快速发展。

### 完善机制 夯实小微信贷基础

开业以来，恒丰银行济宁分行以制度

会颁布实施的《银行开展小微企业贷款业务指导意见》和总分行关于小微企业授信管理制度为指导积极探索，不断建立和完善小微企业金融服务“六项机制”，夯实小微企业信贷基础管理工作。

一是明确职责，夯实基础管理。根据中国银监会《商业银行开展小微企业授信工作指导意见》要求，制定了《恒丰银行济宁分行小微企业授信业务管理办法》、《恒丰银行济宁分行小微企业授信工作尽职指引》以及授信评级办法、贷后管理办法等，分别从部门设置及职责、客户对象和条件、授权授信管理、信用评级、业务处理流程、贷后管理和风险监控等方面规范了小微企业信贷业务管理，简化信贷流程，提高审批效率，优化信贷资产质量。

二是加大考核，提高考核人员积极性。以推进小微企业信贷业务稳健发展为核心，以资产质量为主轴制定了《恒丰银行济宁分行小微企业信贷考核管理办法》，将小微企业贷款增幅、客户数量增长、贷款占比等指标纳入经营部门考核范围，提高经营部门和客户经理营销小微企业信贷业务的积极性。

三是完善风险定价，达到风险和收益的均衡。根据小微企业贷款风险定价必须体现收益覆盖风险的要求，制订了

《恒丰银行济宁分行小微企业贷款定价办法》，在综合各类成本的基础上，按照业务产品、风险大小、信贷条件来合理确定贷款利率，确保小微企业贷款已较高的收益覆盖风险成本。

### 调研分析 锁定小微企业群体

通过济宁地区以后，恒丰银行济宁分行根据济宁地区经济发展特点，细分行业和区域，着力实施“以本土生态优质客户为重点，着力实施凤翔产业集群上的核心产品、核心客户上下游模式开发和凤翔特色产业区域的片区开发策略”，确定小微企业的目标客户群体。

济宁是全国知名的煤炭能源基地、机械加工基地、专用汽车生产基地和大蒜生产基地，不仅集中了一批优质大型企业，还带动了产业链上为数众多小微企业的的发展。恒丰银行济宁分行根据煤炭行业和机械行业的运行特点，选取了煤炭运输企业和机械配套企业两个大的客户群体，同时结合鲁西南地区以毫河为主的的特点，大力开展了渔船抵押贷款。同时，根据区域经济发展特点选取了邹山大蒜基地的专用车生产企业群体、金乡大蒜出口加工企业群体和枣庄中小民营企业群体。

### 创新业务 破解小微企业融资难题

小微企业受限于自身规模小、可用于抵押担保的财产少、担保单位难找等因素，一直在融资难的困境；同时小微企业融资还存在“短、频、急”的特点，对放款效率要求较高。

为更好的做好小微企业授信工作，提高工作效率，在保持政策刚性的前提下，结合济宁分行实际和小微企业的经营特点，以适应灵活的策略，提高信贷业务竞争力。一是根据总、分行制度要求，结合济宁分行实际，简化小微企业授信的基础设施和授信报告，减轻营销部门和审查部门的工作量，提高工作效率；二是开辟小微企业授信绿色通道，对于授信额度小、风险系数低的小型企业（小企业主）授信可不必经贷审会集中审议，限额内批，直接通过贷审会委员会签的方式审批；三是进行小微企业授信业务产品创新，结合小微企业客户个体特点，提供个性化融资方案。

为解决小微企业保证能力或者抵押品不足的问题，恒丰银行济宁分行先后为小微企业量身定做了创业贷、双盈贷、外贸贷、退税贷、金通贷、联保贷款、担保公司贷款等许多适合企业经营特点的信贷产品，引进应收账款质押、退税账户质押、厂房钢结构抵押、机器设备抵押等担保方式，有效缓解了小微企业客户融资担保难的问题。